



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

## **The Recreational SCUBA Diving Market in the United Kingdom**

March 1997

*(Également disponible en français sous le titre,  
Le marché de la plongée sous-marine récréative au Royaume-Uni)*

Prepared by the  
Team Canada Market Research Centre  
and the  
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade  
(FaxLink no. 38217)

**Canada**

---

**Report prepared by the Team Canada Market Research Centre**  
Market Support Division (TCM)  
Department of Foreign Affairs and International Trade  
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2  
Fax: (613) 943-1103  
E-mail: [research.center@dfait-maeci.gc.ca](mailto:research.center@dfait-maeci.gc.ca)

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

---

## THE RECREATIONAL SCUBA DIVING MARKET IN THE UNITED KINGDOM



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

---

### MARKET OVERVIEW

The United Kingdom (UK) is Canada's third largest market for exports. In fact, Canada's commercial relations with the United Kingdom are the most extensive Canada has in Europe. For example, more than one-third of Canada's exports to the European Union (EU) are sold in the UK. In 1995, total bilateral merchandise trade between Canada and the UK reached C\$9.2 billion. Between 1984 and 1994, Canada increased sales of manufactured products to the UK by 121%. With a population of 58 million in 1993, the UK registered a national GDP of C\$1.26 trillion, and a national product per capita of C\$21 801.

Despite the fact that the Self-Contained Underwater Breathing Apparatus (SCUBA) was primarily designed for military purposes, recreational underwater diving today enjoys widespread popularity. For example, there are more than 100 000 sub-aqua enthusiasts (heavily male dominated) in the United Kingdom that dive purely for pleasure. Membership in diving schools and clubs has increased dramatically in recent years, growing up to 30% per annum since 1989. This rapid growth has increased demand not only for new equipment, but for related high-tech products which, although expensive, remain in considerable demand by serious diving enthusiasts.

Since the British population is becoming more concerned with leading healthier lifestyles, and has had, on the whole, an overall increase in leisure time, industry experts predict that diving will continue to grow in popularity. Consequently, Canadian manufacturers and exporters of diving equipment should do well in the UK market.

The southwestern and northwestern regions of the UK enjoy relatively mild, clear waters for most of the year (4°C average winter temperature, 12°C average summer temperature, 5 to 10 m average visibility). The areas with colder water and lower visibility are equally popular because they offer a proliferation of both historic and modern-day ship wrecks for exploration. Moreover, many UK coastal areas are enjoying both an increase in tourists and commercial activity as a direct result of visiting divers and diving schools. In response to this expansion there has been an increase in retail dive shops. In addition, the UK has a number of specifically designated areas, usually flooded quarries, where diving schools have established training centres.

The conditions created by cold water, poor visibility, wreck diving, and UK tidal variations require extensive diver training and practice. Most diver training lasts several

months, alternating between classroom and enclosed water training, with initial training dives made in local swimming pools. Only after this period is complete do pupils experience open water diving and, even at this stage of the training, schools continue to use quarries to ensure a safe environment.

Most diving clubs in the UK are associated with the British Sub-Aqua Club (BSAC), a non-commercial enterprise and governing body for sport diving in the United Kingdom. As a leading member of the World Underwater Federation, BSAC is also a major force behind diver training and underwater conservation in the UK.

Although it is a new and rapidly emerging sport, recreational diving has already developed associated industries. For instance, rapid growth in diving has unlocked a whole new market in inflatable boats. New designs and varying specifications, from simple inflatable boats to more high-tech Reinforced Inflatable Boats (RIBS) with sonar (Fish Finders, GPS etc) and ship-to-shore radios, have emerged specifically for the diving scene. Most diving schools now possess their own RIBS and individuals are joining together to purchase RIBS for shared use, effectively reducing individual costs.

Fashion has also had a large part to play in recent years with dive bags, diving suits and watches starting to appear as fashion items; the current fashion within the UK market being very clearly 'tekkie' in style. Some items, such as bags and watches have even entered the general fashion market as stylish accessories, since this market too is currently experiencing a "tekkie" fashion wave. On the down side, however, this new popularity has dramatically inflated the costs of these diving items.

Although imports account for nearly half of the total UK diving market of C\$180.6 million, British products are in demand because of their rugged, long-lasting characteristics. Strong market competition also comes directly from German and French diving equipment manufacturers, while Taiwanese suppliers are major competitors in the computer and high tech segments of the diving equipment market.

Last year's import market share for the major competitors was:

- ! France (35%);
- ! U.S. (24%);
- ! Taiwan (18%); and
- ! Germany (8%).

It is important to bear in mind that people dive for different reasons and to varying levels of competence. Consequently, the best sales prospects can be divided into two categories:

- ! Equipment for novice divers; and
- ! Replacement equipment and additional specialist equipment for experienced divers.

Novice divers require the basic scuba-diving kit, which is generally purchased in stages to spread the cost. In order of likely purchase, the equipment will typically consist of: mask and snorkel, fins, gloves, dry or semi-dry suit (due to water temperature, little diving in the UK is with a wet suit), stabilizer jacket, a regulator, cylinder and two basic gauges (depth and cylinder pressure). Additional equipment might also include various essential accessories such as knives and gloves. Depending on the quality, this equipment ranges in price from C\$1 935 to C\$3 225.

Experienced divers seek to replace their current equipment with more expensive and later model equipment in order to secure the quality and performance required for advanced diving. Currently, the most popular products are the regulator, an octopus and various gauges. Dive computers are also becoming increasingly popular. In fact, these computers are becoming an integral if not indispensable part of the inventory of experienced divers.

Additionally within the UK there is a big trend towards increased technical diving amongst experienced divers - the UK is for example currently one of the leading countries in Nitrox diving.

Interest in underwater photography is also advancing rapidly with many photographers becoming divers purely because of their interest in photography. Technological advances have made it possible for divers, even beginners, to take high quality pictures with ease while diving. All-in-one cameras with built-in flashes are particularly popular. Video underwater photography is also starting to attract consumer attention.

Canadian manufacturers should note that spear fishing is strictly prohibited in the UK.

The purchase of diving equipment tends to follow the seasons. Weather patterns typically dictate that sales are favourable between April and October. However, equipment renovations, replacement, and general purchases are commonly made between November and March. The two major retail dive shows in the UK are increasingly becoming 'meccas' for the diver on the trail of a bargain, with an enormous amount of sales transacted during the shows.



## **PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION**

### **Direct sales**

Almost all amateur diving equipment can be purchased in dive shops throughout the UK. Larger dive schools will also stock a small amount of diving equipment for sale to their members. Very few large sports stores carry diving gear and there are no dive store chains. Since each store operates as an independent business, the stores are able to represent numerous equipment manufacturers and to offer a full range of competing equipment.

There are one or two larger distributors in the UK, who have sole rights to various manufacturers' products and distribute to UK retail dive shops: Aqualung UK and Blandford SubAqua (refer to Distributors in contact list).

In addition, there are many one-person importers in the UK who will typically import and distribute a single lesser-known manufacturer's product line, usually on a part-time basis and often in addition to a full-time job or similar. These operators can most easily be identified from the small-ads section of Diver Magazine (refer to Publications in contact list) and Canadian manufacturers should take a subscription to the magazine as the best way of identifying potential contacts.

Finally there is a small tradeshow for the diving industry (as opposed to the diving public), where manufacturers can display directly to the UK dive shops. The tradeshow is organised by the Scuba Industries Trade Association (SITA), details of which appear under the Promotional Venues section.

### **Distributors and wholesalers**

Any common type of business relationship may be formed in the UK, whether sales contract, agency or distributorship agreement, licensing or joint venture. A Canadian firm is not required to have a local agent, nor is it required to enter into a joint-venture arrangement in order to conduct business in the UK. It is, however, strongly recommended that Canadian companies have a local representative or distributor to generate new business and provide a closer liaison with end-users.

## **MARKET ACCESS CONSIDERATIONS**

### **Import regulations**

A 17.5% value-added tax (VAT) is applied to the c.i.f.-plus-duty value of imported goods. However, the UK imposes no import restrictions on diving equipment from

Canada. Rates of import duties applied to Canadian equipment vary depending on the product.

### **Local standards, certificates or registrations needed**

Canadian companies should ensure that their products comply with the EU's technical and safety standards. For further information, individual associations and the various standards institutes should be contacted for specific consumer protection or equipment safety regulations.

### **The competitive environment**

Canadian exporters will also have to contend with increased price competition from EU member nations which are taking advantage of the liberalized market to launch aggressive pan-EU marketing campaigns.

**PROMOTIONAL VENUES****Table 1. Trade Shows**

<b>Event/Venue</b>	<b>Organizer</b>
<b>Public Trade Shows</b>	
Dive '97 Annual Show in March National Exhibition Centre, Birmingham	Both shows organized by: Eaton Exhibitions 55 High Street, Teddington Middlesex, TW11 8HA, UK Telephone: (44-181) 943-4288 Facsimile: (44-181) 977-1963
The British Sub-Aqua Show and Festival of Underwater Sport Annual Show in November Wembley Conference Centre, London	
<b>Industry Trade Shows</b>	
Scuba Industries Trade Association (SITA) Annual show in February	SITA 29 Ravenswood Avenue, West Wickham Kent, BR4 0PN, UK Telephone/Facsimile: (44-181) 777-6740

**Publications**

**Diver**  
55 High Street  
Teddington, Middlesex  
TW11 8HA, UK  
Telephone: (44-181) 943-4288  
Facsimile: (44-181) 943-4312  
Published: monthly.  
Premier U.K. magazine for sport diving,  
underseas exploration and research.

**Scuba World**  
Freestyle Publications Limited  
22 Strand Street  
Poole, Dorset, BH15 1SB, UK  
Telephone: (44-1202) 682-699  
Published: monthly

**SportDiver**  
4 Greyhound Road,  
London, W6 8NX, UK  
Telephone: (44-181) 876-6588  
Facsimile: (44-181) 392-2424  
Published: bi-monthly  
Circulation: 10 000  
SportDiver is intended for diving enthusiasts.



## KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

### Industry and Professional Associations

Association of Management and Professional  
Staff Divers Section (PDA)  
34 Bridge Street  
Aberdeen AB1 2JN, Scotland  
Telephone: (44-1224) 590525

Association of Offshore Diving Contractors  
(AODC)  
28-30 Little Russell Street  
London WC1A 2HN, UK  
Telephone: (44-171) 405-7045

The Sports Council  
16 Upper Woburn Place  
London WC1H 0Q P, UK  
Telephone: (44-171) 388-1277  
Facsimile: (44-171) 383-5740

World Underwater Federation  
(Confederation Mondiale des Activites  
Subaquatiques)  
47 Rue de Commerce  
Paris, France  
Telephone: (33) 1 45 75 42 75  
Facsimile: (33) 1 45 77 11 04

### Government Contacts in the United Kingdom

British Standards Institution  
Linford Wood, Milton Keynes MK14 6LE, UK  
Telephone: (44-1908) 221166  
Facsimile: (44-1908) 320856

H.M. Customs and Excise  
King's Beam House, 22 Upper Ground  
London SE1 9PJ, UK  
Facsimile: (44-171) 865-4944

Department of Trade and Industry  
Publications Unit  
151 Buckingham Palace Road  
London SW1W 9SS, UK  
Telephone: (44-171) 215-1770  
Facsimile: (44-171) 215-4146

### Canadian Financial Institutions

Bank of Montreal  
11 Walbrook Street  
London EC4N 8ED, UK  
Telephone: (44-171) 236-3225  
Facsimile: (44-171) 236-2655

Bank of Nova Scotia  
Scotia House, 33 Finsbury Square  
London EC2A 1BB, UK  
Telephone: (44-171) 638-5644  
Facsimile: (44-171) 638-8488

Canadian Imperial Bank of Commerce  
Cottons Centre  
London SE1 2Q L, UK  
Telephone: (44-171) 234-6220  
Facsimile: (44-171) 407-6456

National Bank of Canada  
Princes House, 95 Gresham Street  
London EC2V 7LU, UK  
Telephone: (44-171) 726-6581  
Facsimile: (44-171) 726-4265

Royal Bank of Canada  
71 Queen Victoria Street  
London EC4V 4DE, UK  
Telephone: (44-171) 489-1188  
Facsimile: (44-171) 329-6144

Toronto Dominion Bank  
Triton Court, 14/18 Finsbury Square  
London EC2A 1DB, UK  
Telephone: (44-171) 920-0272  
Facsimile: (44-171) 638-1042

### Diving Schools

The British Sub-Aqua Club BSAC  
Telford's Quay, Ellesmore Port  
South Wirral, Cheshire L65 4FY, UK  
Telephone: (44-151) 3571951  
Facsimile: (44-151) 3571250

PADI International Ltd  
Unit 6  
Unicorn Park  
Whitby Road  
Bristol  
BS4 4EX  
Telephone: (44-117) 9711717  
Facsimile: (44-117) 971400

### Distributors

Aqualung UK  
57 Sparkenhoe Street  
Leicester, LE2 0TD, UK  
Telephone: (44-116) 251 4200  
Facsimile: (44-116) 251 1161

Blandford SubAqua  
Unit C, Holly Industrial Estate  
Imperial Way, Watford  
Herts, WD2 4TP, UK  
Telephone: (44-1923) 801572  
Facsimile: (44-1923) 801573

### Canadian Contacts

Canadian High Commission  
Macdonald House  
One Grosvenor Square  
London W1X 0AB, UK  
Telephone: (44-171) 258-6600  
Facsimile: (44-171) 258-6384

Department of Foreign Affairs and  
International Trade  
Market Intelligence Division (TBS)  
125 Sussex Drive  
Ottawa, ON K1A 0G2  
Telephone: (613) 996-3535  
Facsimile: (613) 943-8820

Department of Foreign Affairs and  
International Trade  
Northern Europe Division (REN)  
125 Sussex Drive  
Ottawa, ON K1A 0G2  
Telephone: (613) 995-9401  
Facsimile: (613) 995-6319

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
Ottawa, ON K2P 2L8  
Telephone: (613) 598-2500

## READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- G InfoCentre FaxLink system
- G InfoCentre help line
- G Local government office

- G Government Internet site
- G Other: \_\_\_\_\_

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

- G Print
- G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

- G Seek an agent/distributor
- G Visit the market
- G Do more research
- G Other: \_\_\_\_\_
- G Contact Canadian trade office abroad
- G Participate in a trade show abroad
- G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

- G Processor/manufacturer
- G Trading house
- G Export service provider
- G Industry/trade association
- G Government
- G Student/academia
- G Consultant
- G Other: \_\_\_\_\_

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

- G Less than \$10 million
- G More than \$50 million
- G \$10 million to \$50 million
- G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

OPTIONAL — The name of your organization is: \_\_\_\_\_



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

## **Le marché de la plongée sous-marine récréative au Royaume-Uni**

mars 1997

*(Also available in English under the title  
The Recreational SCUBA Diving Market in the United Kingdom )*

Préparé par  
Le Centre des études de marché d'Équipe Canada  
et  
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
(FaxLink n° 38217)

**Canada**

---

**Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada**

Direction de l'appui aux marchés (TCM)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2

Télécopieur : (613) 943-1103

Courrier électronique : [research.center@dfait-maeci.gc.ca](mailto:research.center@dfait-maeci.gc.ca)

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

## LE MARCHÉ DE LA PLONGÉE SOUS-MARINE RÉCRÉATIVE AU ROYAUME-UNI



Équipe Canada inc • Team Canada Inc

### APERÇU DU MARCHÉ

Le Royaume-Uni (R.-U.) est le troisième marché d'exportation du Canada. En fait, les relations commerciales que le Canada entretient avec le Royaume-Uni sont les plus étendues qu'il ait en Europe. En guise d'exemple, le Canada écoule au Royaume-Uni plus du tiers de ses exportations vers l'Union européenne (UE). En 1995, le total des échanges bilatéraux de marchandises entre les deux pays s'est élevé à 9,2 milliards de dollars canadiens. De 1984 à 1994, le Canada a accru de 121 % ses ventes de produits manufacturés au Royaume-Uni. Le R.-U., qui compte 58 millions d'habitants, a affiché en 1993 un PIB national de 1,26 billion de dollars canadiens, ainsi qu'un produit national par habitant de 21 801 dollars canadiens.

Bien que l'appareil respiratoire autonome de plongée (ARAP) ait d'abord été conçu à des fins militaires, la plongée sous-marine jouit de nos jours d'une popularité répandue. C'est ainsi, par exemple, qu'on recense au R.-U. plus de 100 000 passionnés des activités subaquatiques (en grande partie des hommes) qui se livrent à la plongée uniquement pour le plaisir. Le nombre de membres d'écoles et de clubs de plongée a connu une augmentation prononcée ces dernières années, la progression atteignant même 30 % par année depuis 1989. Cette croissance rapide a renforcé la demande non seulement de nouvel équipement, mais aussi de produits connexes de technologie de pointe qui, même s'ils sont onéreux, continuent de faire l'objet d'une demande considérable de la part des véritables passionnés de la plongée.

Étant donné que les Britanniques se soucient de plus en plus d'avoir un mode de vie sain et qu'ils ont bénéficié, dans l'ensemble, d'une augmentation générale de leur temps de loisirs, les experts de cette industrie prédisent que la popularité de la plongée va continuer de s'accroître. De ce fait, les fabricants et exportateurs canadiens d'équipement de plongée devraient bien tirer leur épingle du jeu sur le marché du R.-U.

Le Sud-Ouest et le Nord-Ouest du R.-U. bénéficient d'eaux relativement tempérées et limpides pendant la plus grande partie de l'année (température moyenne de 4 °C en hiver, de 12 °C en été, visibilité moyenne de 5 à 10 mètres). Les régions où les eaux sont plus froides et où la visibilité est moins bonne jouissent d'une popularité tout aussi grande parce qu'elles offrent en abondance des épaves modernes ou présentant un caractère historique que les plongeurs peuvent explorer. En outre, de nombreuses régions côtières du R.-U. connaissent à la fois une augmentation du tourisme et de l'activité commerciale, ce qui résulte directement du séjour des plongeurs et de la



présence d'écoles de plongée. En raison de ce phénomène, on y trouve maintenant davantage de magasins de vente au détail de matériel de plongée. En outre, le R.-U. compte un certain nombre de secteurs expressément désignés, habituellement des carrières inondées, où les écoles de plongée ont établi des centres de formation.

Les conditions découlant de la froideur des eaux, de la mauvaise visibilité, de l'exploration d'épaves, ainsi que des fluctuations des marées au R.-U., rendent nécessaires une formation approfondie ainsi que des entraînements poussés de la part des plongeurs. Dans la plupart des cas, la formation des plongeurs dure plusieurs mois; elle alterne entre les salles de classe et la formation en bassin clos, les premières plongées de formation s'effectuant dans des piscines sur place. Ce n'est qu'après la fin de cette période que les élèves font l'expérience de la plongée en eau libre et, même à cette étape de la formation, les écoles continuent de recourir aux carrières afin d'assurer un milieu sûr.

La plupart des clubs de plongée au R.-U. sont affiliés au British Sub-Aqua Club (BSAC), entité non commerciale et organe directeur de la plongée sportive au Royaume-Uni. En sa qualité de membre de premier plan de la Confédération mondiale des activités subaquatiques, le BSAC joue également un rôle de grande importance en ce qui concerne la formation des plongeurs et la préservation des milieux subaquatiques au Royaume-Uni.

Bien qu'il s'agisse d'un nouveau sport qui s'affirme rapidement, la plongée sous-marine a déjà fait naître des industries connexes. À titre d'exemple, la croissance rapide de la plongée a ouvert un tout nouveau marché pour ce qui est des canots pneumatiques. De nouvelles conceptions et des caractéristiques techniques variables, allant des simples canots pneumatiques aux canots pneumatiques renforcés présentant un degré de technologie plus élevé, équipés de sonars (détecteurs de poissons, SPG, etc.) et de radios quai-navire, sont apparues expressément pour le secteur de la plongée. La plupart des écoles de plongée possèdent maintenant leurs propres canots pneumatiques renforcés et des particuliers mettent leurs ressources en commun pour en acheter et en partager l'utilisation, ce qui a pour effet de réduire les coûts que doit absorber chaque amateur.

La mode a également joué un grand rôle ces dernières années, les sacs et combinaisons de plongée, ainsi que les montres, commençant à faire leur apparition en guise d'articles de mode; la mode. Sur le marché du R.-U., la mode actuelle se caractérise nettement par un style de type « technique ». Certains articles, notamment les sacs et les montres, se sont implantés sur le marché général de la mode en qualité d'accessoires chics, étant donné que ce marché, lui aussi, traverse actuellement une vague de mode « chic ». Aspect plus négatif, toutefois, cette nouvelle popularité a fait augmenter de manière spectaculaire le coût de ces articles de plongée.

Bien que les importations comblent près de la moitié des besoins du marché total de la plongée au R.-U., lequel a une valeur de 180,6 millions de dollars canadiens, les produits britanniques sont en demande parce qu'ils sont solides et durables. Les fabricants allemands et français exercent directement une vigoureuse concurrence sur le marché, tandis que les fournisseurs taiwanais constituent des concurrents de première importance sur les segments des ordinateurs et de la technologie de pointe du marché du matériel de plongée.

L'an dernier, les parts de marché détenues par les principaux fournisseurs étrangers étaient les suivantes :

- ! France (35 %);
- ! États-Unis (24 %);
- ! Taiwan (18 %);
- ! Allemagne (8 %).

Il importe de se souvenir que les gens plongent pour des raisons différentes et que leur degré de compétence est variable. De ce fait, on peut répartir en deux catégories les meilleures perspectives de ventes :

- ! Équipement destiné aux plongeurs débutants;
- ! Équipement de remplacement et matériel spécialisé supplémentaire à l'intention des plongeurs expérimentés.

Les plongeurs débutants ont besoin de la trousse de base de plongée sous-marine, qu'ils achètent généralement par étape en vue d'en étaler le coût. Par ordre d'achat probable, l'équipement, en règle générale, se composera d'un masque, d'un tuba, de palmes, de gants, d'une combinaison étanche ou semi-étanche (en raison de la température des eaux, on fait peu de plongée au R.-U. avec une combinaison isothermique), d'un gilet stabilisateur, d'un détendeur, d'une bonbonne et de deux jauges de base (profondeur et pression dans la bonbonne). Pourraient également figurer parmi l'équipement supplémentaire divers accessoires essentiels, comme des couteaux et des gants. Selon sa qualité, le prix de cet équipement varie entre 1 935 \$ C et 3 225 \$ C.

Les plongeurs expérimentés cherchent à remplacer leur équipement actuel avec un modèle plus coûteux et plus récent, de manière à s'assurer la qualité et les performances nécessaires pour passer à un niveau de plongée avancé. En ce moment, les produits les plus prisés sont le détendeur, un deuxième étage supplémentaire et

diverses jauges. Les ordinateurs de plongée gagnent aussi en popularité. D'ailleurs, ces ordinateurs sont en voie de devenir partie intégrante, voir indispensable, de l'attirail des plongeurs expérimentés.

De plus, au R.-U., on observe une importante tendance allant dans le sens d'un renforcement de la plongée à caractère technique parmi les plongeurs expérimentés - c'est ainsi, par exemple, que le Royaume-Uni figure actuellement au peloton de tête des pays pour ce qui est de la plongée au Nitrox.

L'intérêt à l'égard de la photographie subaquatique progresse rapidement également, de nombreux photographes décidant de s'adonner à la plongée tout simplement du fait de leur intérêt pour la photographie. Les progrès techniques font en sorte qu'il est possible aux plongeurs, même débutants, de prendre des photos de grande qualité sans effort tout en plongeant. Les appareils-photos multifonctions dotés de flashes intégrés sont particulièrement populaires. La photographie subaquatique par vidéo commence également à attirer l'attention des consommateurs.

Les fabricants canadiens devraient prendre en note le fait que la pêche au harpon est strictement interdite au R.-U.

L'achat de l'équipement de plongée tend à se faire selon les saisons. De manière générale, l'évolution du climat fait en sorte que la période d'avril à octobre est favorable aux ventes. Toutefois, la rénovation de l'équipement, son remplacement et des achats à caractère général sont courants de novembre à mars. Les deux grandes foires de la vente au détail de matériel de plongée au Royaume-Uni deviennent de plus en plus des rendez-vous à ne pas manquer pour le plongeur à la recherche d'une bonne affaire. Il se fait un volume énorme de ventes pendant ces foires.

## **CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION**

### **Ventes directes**

On peut acheter pratiquement tout le matériel de plongée destiné aux amateurs dans des magasins répartis dans l'ensemble du R.-U. Les écoles de plongée plus importantes font également des stocks, en petite quantité, d'équipement de plongée qu'elles proposent à leurs membres. Très peu de grands magasins d'articles de sports tiennent de l'équipement de plongée et il n'existe pas de chaînes de magasins vendant du matériel de plongée. Étant donné que chaque magasin est indépendant, les magasins peuvent représenter de nombreux fabricants d'équipement et offrir une gamme complète de matériels concurrents.

On compte un ou deux grands distributeurs au R.-U. : ils ont les droits exclusifs sur divers produits des fabricants et distribuent ce matériel à des magasins de vente au

détail de matériel de plongée : Aqualung UK et Blandford SubAqua (prière de se reporter aux distributeurs sur la liste des personnes-ressources).

En outre, il existe au R.-U. de nombreuses maisons d'importation ayant un effectif d'une seule personne. De manière générale, elles importent et distribuent une seule gamme de produits d'un fabricant moins connu, habituellement à temps partiel et, souvent, en sus d'un travail plus ou moins à temps plein. On peut très facilement repérer ces firmes en consultant la section des petites annonces du *Diver Magazine* (prière de se reporter aux publications sur la liste des personnes-ressources). Les fabricants canadiens auraient tout intérêt à s'abonner à ce magazine, qui constitue le meilleur moyen de trouver d'éventuelles personnes-ressources.

Enfin, il existe une petite foire professionnelle destinée à l'industrie de la plongée (par opposition aux adeptes de la plongée), pendant laquelle les fabricants peuvent présenter leurs produits directement aux magasins de vente d'articles de plongée du R.-U. La foire professionnelle est organisée par la Scuba Industries Trade Association (SITA), à propos de laquelle on trouvera des détails à la rubrique Activités promotionnelles.

### **Distributeurs et grossistes**

On peut former n'importe quel type de rapport commercial au R.-U., qu'il s'agisse d'un contrat de vente, d'un mandataire ou d'une franchise de distribution, d'un contrat de licence ou d'une coentreprise. Une entreprise canadienne n'est pas tenue d'avoir un agent sur place. Elle n'est pas obligée non plus de conclure un accord de coentreprise pour mener une activité commerciale au R.-U. On recommande vivement aux entreprises canadiennes, toutefois, de faire appel à un représentant ou à un distributeur sur place afin d'accroître leur chiffre d'affaires et d'assurer des rapports plus étroits avec les utilisateurs finals.

## **FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ**

### **Règlements en matière d'importation**

On impose une taxe sur la valeur ajoutée d'un taux de 17,5 % (TVA) en fonction de la valeur caf, plus le montant des droits de douane, des biens importés. Toutefois, le R.-U. n'impose pas de restrictions à l'importation de matériel en provenance du Canada. Les taux de droits de douane imposés à l'équipement varient selon les produits.

## **Normes, certificats et enregistrements locaux requis**

Les entreprises canadiennes doivent veiller à ce que leurs produits soient conformes aux normes techniques et de sécurité de l'UE. Pour obtenir davantage de renseignements précis sur la réglementation relative à la protection ou la sécurité de l'équipement, elles devraient communiquer avec diverses associations et avec les instituts de normalisation.

## **La concurrence**

Les exportateurs canadiens auront aussi à faire face à une plus forte concurrence, du point de vue des prix, de la part des pays membres de l'UE, qui profitent de la libéralisation du marché pour lancer de vigoureuses campagnes de marketing à l'échelle de toute l'UE.



## ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Tableau 1. Foires commerciales

Manifestation/Lieu	Organisateur
<b>Foires commerciales ouvertes au public</b>	
Dive '97 Foire annuelle en mars National Exhibition Centre, Birmingham	Les deux foires sont organisées par : Eaton Exhibitions 55 High Street, Teddington Middlesex, TW11 8HA, Royaume-Uni Téléphone : (44-181) 943-4288 Facsimile : (44-181) 977-1963
The British Sub-Aqua Show and Festival of Underwater Sport Foire annuelle en novembre Wembley Conference Centre, Londres	
<b>Foires commerciales destinées à l'industrie</b>	
Scuba Industries Trade Association (SITA) Foire annuelle en février	SITA 29 Ravenswood Avenue, West Wickham Kent, BR4 0PN, Royaume-Uni Téléphone./Télécopieur : (44-181) 777-6740

## Publications

### *Diver*

55 High Street  
Teddington, Middlesex  
TW11 8HA, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-181) 943-4288  
Télécopieur : (44-181) 943-4312  
Périodicité : mensuelle  
Principal magazine du R.-U. en matière de  
plongée, d'exploration et de recherche sous-  
marines.

### *Scuba World*

Freestyle Publications Limited  
22 Strand Street  
Poole, Dorset, BH15 1SB, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-1202) 682-699  
Périodicité : mensuelle

### *SportDiver*

4 Greyhound Road,  
Londres, W6 8NX, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-181) 876-6588  
Télécopieur : (44-181) 392-2424  
Périodicité : bimestrielle  
Tirage : 10 000  
SportDiver est destiné aux passionnés de la  
plongée.



## PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

### Associations de sectorielles et professionnelles

Association of Management and Professional  
Staff Divers Section (PDA)  
34 Bridge Street  
Aberdeen AB1 2JN, Écosse  
Téléphone : (44-1224) 590525

Association of Offshore Diving Contractors  
(AODC)  
28-30 Little Russell Street  
Londres WC1A 2HN, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 405-7045

The Sports Council  
16 Upper Woburn Place  
Londres WC1H 0QP, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 388-1277  
Télécopieur : (44-171) 383-5740

World Underwater Federation  
(Confédération mondiale des activités  
subaquatiques)  
47, rue du Commerce  
Paris, France  
Téléphone : (33) 1 45 75 42 75  
Télécopieur : (33) 1 45 77 11 04

### Contacts du gouvernement britannique

British Standards Institution  
Linford Wood, Milton Keynes MK14 6LE,  
Royaume-Uni  
Téléphone : (44-1908) 221166  
Télécopieur : (44-1908) 320856

H.M. Customs and Excise  
King's Beam House, 22 Upper Ground  
Londres SE1 9PJ, Royaume-Uni  
Télécopieur : (44-171) 865-4944

Department of Trade and Industry  
Publications Unit  
151 Buckingham Palace Road  
Londres SW1W 9SS, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 215-1770  
Télécopieur : (44-171) 215-4146

### Institutions financières canadiennes

Banque de Montréal  
11 Walbrook Street  
Londres EC4N 8ED, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 236-3225  
Télécopieur : (44-171) 236-2655

Banque de Nouvelle-Écosse  
Scotia House, 33 Finsbury Square  
Londres EC2A 1BB, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 638-5644  
Télécopieur : (44-171) 638-8488

Banque canadienne impériale de commerce  
Cottons Centre  
Londres SE1 2QL, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 234-6220  
Télécopieur : (44-171) 407-6456

Banque nationale du Canada  
Princes House, 95 Gresham Street  
Londres EC2V 7LU, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 726-6581  
Télécopieur : (44-171) 726-4265

Banque royale du Canada  
71 Queen Victoria Street  
Londres EC4V 4DE, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 489-1188  
Télécopieur : (44-171) 329-6144

Banque Toronto-Dominion  
Triton Court, 14/18 Finsbury Square  
Londres EC2A 1DB, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 920-0272  
Télécopieur : (44-171) 638-1042

## Écoles de plongée

The British Sub-Aqua Club BSAC  
Telford's Quay, Ellesmore Port  
South Wirral, Cheshire L65 4FY, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-151) 3571951  
Télécopieur : (44-151) 3571250

PADI International Ltd  
Unit 6  
Unicorn Park  
Whitby Road  
Bristol  
BS4 4EX  
Téléphone : (44 117) 9711717  
Télécopieur : (44-117) 971400

## Distributeurs

Aqualung Royaume-Uni  
57 Sparkenhoe Street  
Leicester, LE2 0TD, Royaume-Uni  
Téléphone : (44 116) 251 4200  
Télécopieur : (44 116) 251 1161

Blandford SubAqua  
Unit C, Holly Industrial Estate  
Imperial Way, Watford  
Herts, WD2 4TP, Royaume-Uni  
Téléphone : (44 1923) 801572  
Télécopieur : (44 1923) 801573

## Contacts du gouvernement canadien

Haut commissariat du Canada  
Macdonald House  
One Grosvenor Square  
Londres W1X 0AB, Royaume-Uni  
Téléphone : (44-171) 258-6600  
Télécopieur : (44-171) 258-6384

Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
Direction des renseignements commerciaux  
(TBS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 996-3535  
Télécopieur : (613) 943-8820

Ministère des Affaires étrangères et du  
Commerce international  
Direction de l'Europe du Nord (REN)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-9401  
Télécopieur : (613) 995-6319

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K2P 2L8  
Téléphone : (613) 598-2500

## APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

## 1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- G FaxLink de l'InfoCentre  
G Service de rens. de l'InfoCentre  
G Bureau régional du gouvernement
- G Site www du gouvernement  
G Autre : \_\_\_\_\_

## 2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

## 3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- G Imprimé  
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- G Chercher un agent/distributeur  
G Visiter le marché  
G Faire plus de recherche  
G Autre : \_\_\_\_\_
- G Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger  
G Participer à un salon commercial à l'étranger  
G Rien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. \_\_\_\_\_

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- G Fabrication/transformation  
G Maison de commerce  
G Fournisseur de services d'exportation  
G Association industrielle/commerciale
- G Organisme gouvernemental  
G Étudiant/université  
G Consultant  
G Autre : \_\_\_\_\_

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- G Moins de 10 millions  
G Plus de 50 millions
- G De 10 millions à 50 millions  
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

FACULTATIF — Nom de votre organisation : \_\_\_\_\_